

DOMAFRAIS recherche :
Attaché.e commercial.e

Nous sommes spécialisés dans la distribution, auprès de la restauration hors domicile, de produits ultras frais, frais, surgelés, marée et épicerie sur le marché parisien. Nous appartenons à un réseau national leader sur son marché.

Vous souhaitez exercer votre métier dans l'univers de la **Restauration Hors Domicile** et vous avez à cœur de mettre vos compétences au service de la satisfaction de vos clients ?

Domafrais vous attend sur les secteurs **IDF** et **Oise (60)**.

Nous recherchons un.e véritable conseiller.ère pour nos clients, capable de les accompagner et d'innover avec eux.

Avec un programme d'intégration individualisé, des formations produits / techniques / outils de vente spécifiques, vous vous intégrerez très rapidement et établirez une relation de confiance avec vos clients.

Vos missions :

En tant qu'**attaché.e commercial.e** vous êtes rattaché.e au Chef des Ventes avec un large niveau d'autonomie.

Votre mission est de **développer et fidéliser une clientèle de professionnels** existante (restaurants et traiteurs) et de **prospector de nouveaux clients sur votre secteur**.

Vous **travaillez également au quotidien avec une équipe de télévente**.

Il vous faut **analyser les besoins des clients et les conseiller** (mises en œuvre des produits, élaboration des menus et création des cartes, présentation des nouveautés...) à l'aide de nos produits rigoureusement sélectionnés et des outils de vente performants : catalogues produits et outil informatique de gestion de la relation client.

Vous devez également **suivre vos performances** commerciales, l'analyser et proposer les plans d'action adaptés à son amélioration, gérer le suivi des litiges et des règlements.

Au contact quotidien de vos clients, vous établissez une véritable proximité avec ces derniers et êtes l'ambassadeur de l'image de la société.

Rémunération :

CDI à temps plein – 5 jours par semaine
Salaire fixe + variable

Avantages :

Voiture de service + PC portable + smartphone + prise en charge du carburant/parkings + panier repas (16,50 € net/jour) + prime complémentaire sur votre CA en deux fois (juillet et janvier) + tarif alimentaire à prix préférentiel + prévoyance + mutuelle + avantages CSE.

Domafrais est très attaché à la performance et à la montée en compétences de ses collaborateurs. trices et vous permet de bénéficier de nombreuses formations tout au long de l'année.

Profil :

Formation : BAC à BAC+2 orientée techniques de vente et de commercialisation.

Expérience significative dans une **fonction commerciale B2B de terrain**. Vous avez idéalement une expérience dans la vente en B2B dans le secteur de la restauration hors domicile.

Capacité à **gérer un portefeuille client** en déployant une stratégie commerciale à court et moyen terme, dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

Votre goût du challenge, votre qualité d'écoute, votre aisance relationnelle, votre sens de la négociation vous permettront de réaliser vos objectifs et de fidéliser les clients de votre secteur.

Cette offre vous intéresse ? Alors, rejoignez Domafrais ! Une structure performante à taille humaine, offrant les moyens et les perspectives de développement !

recrutement@domafrais.fr